



# Formula za online prisutnost u građevini

Ovaj vodič pokazuje koji su digitalni koraci najvažniji u svakom stupnju razvoja građevinske firme.

Poanta je jednostavna: kako firma raste, rastu i troškovi i odgovornost. Zato u svakom sljedećem stupnju treba dodati jednu novu stvar koja pomaže da imate više upita, manje gubljenja vremena i stabilniji posao.

Mnogi uspiju i bez ovih alata, ali s njima je sve lakše i brže. Ne morate pogađati što vam treba sada, nego samo pratite stupanj u kojem ste i krenite s onim što je nužno.

# STUPANJ 1: POČETAK

Broj zaposlenika	0
Dosadašnji online alati (koje bi trebao imati)	Ništa
Primarni način dolaska do klijenata	Poznanici
PROBLEM	RJEŠENJE
<b>Nemaš dovoljno radova da bi radio preko preporuka - trebaš veću vidljivost</b>	<b>Google My Business - obavezno</b> <b>Objave na društvenim mrežama - obavezno</b> <b>One page web stranica - preporuka</b>

U ovom stupnju ljudi vas još ne poznaju i nemate puno radova koje možete pokazati. Najvažnije je da vas ljudi mogu pronaći i da vide da stvarno radite. Zato je nužno imati Google profil firme i redovno objavljivati na društvenim mrežama. Ukoliko vas zanimaju upute slobodno nas kontaktirajte i poslati ćemo vam upute za društvene mreže i postavljanje Google My Businessa. Preporučamo i jednostavnu web stranicu na jednoj stranici kako bi ljudi odmah vidjeli tko ste, što radite i kako vas kontaktirati.

## STUPANJ 2: SOLO

<b>Broj zaposlenika</b>	0
<b>Dosadašnji online alati (koje bi trebao imati)</b>	Google profil + objave + web na jednoj stranici
<b>Primarni način dolaska do klijenata</b>	Preporuke + ljudi koji te "guglaju"
<b>PROBLEM</b>	<b>RJEŠENJE</b>
<b>Previše upita bez veze</b>	<b>Web s više stranica</b> <b>Kalkulator cijene - filtriranje upita</b>

Ovdje već imate posla i dolaze vam upiti, ali vi ste većinu dana na terenu i nemate vremena stalno odgovarati. Problem je što puno upita bude neozbiljno i troši vam vrijeme. Zato je nužno imati web stranicu s više stranica i obrazac ili kalkulator koji filtrira upite. Tako ljudi sami ostave osnovne informacije, a vi se javite samo onima koji su ozbiljni.

## STUPANJ 3: MANJI TIM

<b>Broj zaposlenika</b>	1-5
<b>Dosadašnji online alati (koje bi trebao imati)</b>	Web s više stranica + Google profil + objave + kalkulator/obrazac
<b>Primarni način dolaska do klijenata</b>	Preporuke + stalni upiti + dio dolazi online
<b>PROBLEM</b>	<b>RJEŠENJE</b>
<b>Nema stalnog dotoka posla</b>	<b>Meta oglašavanje</b>

U ovom stupnju već imate tim i više troškova, pa vam trebaju upiti koji dolaze stalno, ne samo kad se netko sjeti preporuke. Najvažnije je dodati oglašavanje kako biste imali stabilan dotok novih klijenata. Uz to i dalje trebate web i filtriranje upita, jer bez toga oglasi dovode previše poziva i poruka koje vam uzmu vrijeme.

## STUPANJ 4: VEĆI TIM

Broj zaposlenika	6-15
Dosadašnji online alati (koje bi trebao imati)	Web + Google profil + kalkulator + oglašavanje
Primarni način dolaska do klijenata	Oglasi + preporuke
PROBLEM	RJEŠENJE
Veliki troškovi, treba stabilnost	<b>Više kanala oglašavanja (Google + Meta)</b> <b>Email marketing</b> <b>Sustav praćenja upita</b>

Kad tim postane veći, troškovi su stalni i veliki. Najveći cilj je stabilnost i mogućnost da birate bolje projekte. Zato je nužan cijeli sustav: web, Google profil, filtriranje upita, oglašavanje na više načina i jednostavan način da ostanete u kontaktu s ljudima koji se još nisu odlučili (npr. kroz e-mail poruke). Tako se manje upita izgubi i lakše držite kontrolu nad poslom.

# STUPANJ 5: **VELIKA FIRMA**

<b>Broj zaposlenika</b>	15+
<b>Dosadašnji online alati (koje bi trebao imati)</b>	Cijeli sustav (web, Google profil, kvalifikacija, oglasi, e-mail, praćenje upita)
<b>Primarni način dolaska do klijenata</b>	Natječaj + preporuke + jaki online brend
<b>PROBLEM</b>	<b>RJEŠENJE</b>
<b>Treba autoritet za velike projekte</b>	<b>Izgradnja brenda</b> <b>Sustav prodaje</b> <b>Upravljanje upitima</b>

U ovom stupnju cilj je dobivati velike i unosne projekte. Tu više nije dovoljno samo “imati upite”, nego morate izgledati ozbiljno i biti prepoznatljivi. Zato je nužno imati cijeli sustav iz prethodnog stupnja, plus jaču izgradnju brenda: kvalitetne reference, jasnu komunikaciju, redovno prisustvo na mrežama i uredan način vođenja upita. Poanta je da vas tržište doživljava kao firmu koja može preuzeti velike projekte bez rizika.